# 农药两制工作总结(优选24篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-03-08

*农药两制工作总结120XX年我们继续对经营门店实行门店招牌、信誉卡、经营台帐、监督岗进行四统一。大力对农药市场进行专项治理。工作重心下移，重点加大对农资批发市场和乡、村农资集散地的检查力度，开展拉网式检查，清除隐患，不留死角。严把市场准入关...*

**农药两制工作总结1**

20XX年我们继续对经营门店实行门店招牌、信誉卡、经营台帐、监督岗进行四统一。大力对农药市场进行专项治理。工作重心下移，重点加大对农资批发市场和乡、村农资集散地的检查力度，开展拉网式检查，清除隐患，不留死角。严把市场准入关，严厉查处产品标签、产品质量、广告宣传等方面的违法违规行为，打击商业欺诈和虚假广告。对农民群众投诉举报的案件，逐一进行了排查，做到了件件有回音，事事有结果。重点是加强禁用农药的管理，加强农药标签治理，进一步提高农药标签合格率。尤其在加强五种高毒农药管理方面，首先建立组织制定制度，加大宣传力度，同时，对各经营门店鉴订管理责任，使农民提高了对五种高度农药违害社会的认识，经过对农药经营门店多次进行排查，我县农药市场上彻底杜绝了五种高度农药。

半年来，执法大队对全县17个乡镇农药市场进行了拉网式大检查，采取明查暗访、昼夜值班、蹲点、跟踪方式进行监管。严格农资市场管理，不放过任何一个死角。6个月来共检查企业6个，整顿市场17个，调解纠纷案件4起。

通过我们扎实有效的开展农业执法工作，农民对企业和经营者都有了较好的印象，现在的农药市场的产品合格率高于往年，农民基本上能够买上放心、安全的农资产品。通过市场的监管，净化了农药市场，维护了农民的权益。为农民的增收，农业的增效，起到了保驾护航的作用。

**农药两制工作总结2**

全市目前已建立市、县、乡、村监管网络，农药监督管理体系较完善，监管网络系统对农药经营、使用进行全面管理，对农产品质量农残事件和农药药害事件进行追踪处理，全程监控农药投入品。各级主要任务：市级——全市农药经营、使用管理与技术指导；县级——县域内农药经营单位管理、使用技术推广、农药案件初步处理；乡级——乡域内农药使用情况监控、农产品质量监控、技术指导；村组——村域内农药使用指导，违规、问题事件的报告。

监管层次责任单位

市级中心监管站市植保植检站

14个县级监管站县植保站、执法大队

25个乡级监控站乡农科站

47个村级监控点村农科员、蔬菜辅导员

昆明市农药监管网的建立与完善，农药管理措施得以很好地落实，农药经营和使用问题尽快尽早地得以处理和解决，提高了农药管理效能。

**农药两制工作总结3**

根据省农业厅4号文和市局农资打假工作方案。为进一步促进我县农业和农村经济健康发展，为营造春季农资打假声势，切实维护农民权益，确保粮食增产，农业增效和农民增收。 同时在3月16日—22日，大队领导班子带领20多名执法人员和十多个农资经营单位携带优质农资产品及宣传资料到大桥乡、邢庄乡、门楼任乡、洧川镇、十八里镇、张市镇等，共150个行政村进行放心农资下乡进村宣传活动。重点宣传《农药管理条例》以及相关的法律知识。并介绍农资识假辩假，科学使用农业技术知识以及选购农资产品的注意事项，并向农民推荐优秀农资经营企业和放心农资产品，组织现场咨询，设立举报电话，提高了农民维权意识和自我保护能力，达到了“放心农资下乡，维护农民权益”的目的，确保放心农资质量高、价格廉。四月下旬农资协会对全县农资经营单位进行了全面考核，评出17个诚信经营门店和16个农民信得过产品进行了表彰，充分发挥了协会作用。推进了协会工作扎实开展。

半年来，我们不失时机的在、法规颁布普法宣传日活动中，积极组织人员在县城和乡镇人员密集地段大力的`对农业方面法律法规进行广泛宣传。并充分利用电视、广播、宣传栏、宣传车、横幅等宣传媒体广泛宣传。做电视专题讲座1次，悬挂和粘贴宣传标语100条，宣传车120余辆次，宣传单万多份。通过宣传，增强了农民群众自我保护意识和经营者的守法意识，真正形成全社会关心和支持农资打假工作的良好氛围，为放心农资下乡进村创造良好的环境。开展这些活动使农民特别欢迎，特别是对我们开展的现场培训、咨询深受称赞。

**农药两制工作总结4**

②农业部核准的农药登记证（复印件）；

③农业部核准的农药标签样张（复印件）；

④包装完整的样品。

3、审核备案。在\*\*县辖区内销售的属于农药正式登记证（PD、WP）的农药产品实行“一产品一年度一备案”，属于农药临时登记证（LS、WS）的农药产品实行“一产品一批次一备案”；经市级农药管理部门审核合格的，予以发放《\*\*县农药市场准入登记备案书》（《登记备案书》农药登记证号一栏标注农药正式或临时登记证有效期），凭《登记备案书》在全县范围内销售。对审核不合格的农药产品发给《不予登记备案通知》，经营者不得进货销售。

凡申请材料、样品齐全当场受理登记，10个工作日审核完毕，并通知领取审核结果。

4、有效期。《登记备案书》有效期原则上为一年，若因农药登记证、农药产品有效期、设计包装更新、标签内容变更等与登记备案不一致时，以农业部核准的农药登记内容为准。

三、农药市场准入登记备案审核内容

1、农药登记证；

2、农药标签内容和格式；

3、农药产品有效期；

4、国家、省明令禁止使用的违禁违规农药或成分。

四、《登记备案书》使用注意事项

1、《登记备案书》供申请登记备案者使用，不得借用、转让、涂改和伪造。

2、《登记备案书》必须随货同时发放给零售者；

3、农药总经销单位下销农药时，必须在《登记备案书》复印件上加盖单位印章，否则无效。

五、有下列情形之一的，由县农产品质量安全执法大队发出通知，撤销其《登记备案书》，并在《\*\*县农业信息网》上公布：

1、借用、转让、涂改、伪造《登记备案书》的；

2、《登记备案书》有效期内农药质量抽检不合格的`；

3、对因农药质量问题造成损失或药害事故的农药产品；

4、农药企业名称发生变更后未申请登记备案更新的；

凡被撤销《登记备案书》的农药产品，自收到撤销通知书或公布之日起6个月内不再准入。

六、工作要求

（一）加强组织领导。切实安排好农药市场准入登记备案管理工作，确保从源头上杜绝高毒禁用与假冒伪劣农药产品；要通过设立的投诉举报电话，主动接受广大群众对农药市场准入登记备案管理工作的监督和对走街串巷、流动销售农药的举报与及时组织查处，维护消费者的合法利益。

（二）高度重视登记备案工作。，明确责任，落实到人，抓好落实，为有效实施农药监管创造条件，最大程度地完善农药监管手段，切实保障农药市场准入登记备案管理工作顺利开展。

（三）加强宣传培训。多种宣传培训和咨询，以及监督检查等方式途径宣传国家农药管理的相关法律法规和农药、农药经营、农药安全使用的基本知识，以及通过登记备案的农药产品，不断地提高农药经营与使用人员的社会责任感与质量安全意识，引导农药使用者选用合格、优质、放心、高效的农药，科学安全用药，提升用药的水平，确保农业生产安全和农产品质量安全。

（四）加大监管力度，建立农药监管长效机制。采取“预防为主、打防结合”的原则，进一步转变观念，积极创新措施，采取上下联动管理方式，加大对农药市场检查力度，提升监管的力度和水平，切实落实各项监管措施，不仅要积极督促农药经营单位申请登记备案，经营通过登记备案的农药产品；而且要及时组织进行农药产品跟踪抽检，对因质量原因造成损失或药害事故、或在使用过程中存在缺陷的农药产品，责令限期整改和依法进行处理，依法维护农民权益，确保农药市场监管取得实效。

（五）诚信许可经营，杜绝高毒禁用与假冒伪劣产品。各农药经营单位要选择规范的农药生产厂家进货，不得从流动供货商或外地农药批发单位购入农药产品；各农药批发单位要选择有许可资质、符合经营条件的零售经营户，杜绝发展无证的零售经营者；对经营的农药产品要做好进销货台帐、索要加盖经营章的进货发票和《登记备案书》工作等，并按标准化经营门店建设要求存放，以备查验。

\*\*县农产品质量安全执法大队

202月22日

**农药两制工作总结5**

实行高毒农药定点经营制度，全市以鼠药为重心、以高毒农药为重点在8个县（市区）建立经营定点58个。实行高毒农药实名购销登记制度，市、县、乡农药管理网络单位每单位联系5家经销商（占全市农药经销商的约60%）作为一对一联系试点，与经营单位负责人签订了《农药经营承诺书》，建立购销台帐，要求做到守法、诚信经营，确保销售的农药质量，为农民提供合格、安全、放心农药。昆明市宜良县、呈贡县的农资市场已全面实施农药经营登记制度，执法单位与当地的农药经销商共建“守法经营农药示范门店”；石林县培育的.农资连锁企业有连锁门市110个，覆盖面80%，在县植保站技术指导下，以农药、药械配套和专业化统防统治结合方式，对农药经营使用实现一体化管理，杜绝高毒、假劣农药。

**农药两制工作总结6**

xx年，昆明市农业局召开会议1次，昆明市植保植检站召开会议2次，昆明市14个县（市、区）召开会议17次，传达学习了部、省、市关于高毒农药定点经营暨监管的政策文件精神，各级领导在会上作动员讲话，强调加强农药管理、特别是高毒农药监管工作对社会民生、生态环境、经济贸易的重要作用，要求各级农药管理部门明确目标，加强制度和队伍建设，扎实工作，启动高毒农药事件问责制度，完成高毒农药定点经营暨监管工作任务。昆明市农业局出台《昆明市高毒农药管理实施意见》，昆明市植保植检站制定实施了包括鼠药定点经营和高毒农药实名登记销售的规定，各县相应制定实施了农药管理规定和意见，进一步强化了农药的制度化管理。

**农药两制工作总结7**

一年是长长的，又是短暂的。在我加入国光这长长短短的一年里，完成了一个历史性的转变;从一个很傻很单纯的学生，变成了一个有用的社会主义劳动者!不错，我干的是服务工作，服务于广大农民同志，服务于中国第一产业------农业!可以说我们是光荣的，因为我们尽自己绵薄之力为国家做出自己的一点点贡献。

成绩与经验篇

成绩：在公司大力支持下，在\_\_经理的英明领导下，在精心指导下，在\_\_女士的认真配合下，在\_\_女士的严格监督下，本年度完成工作任务情况：\_\_年基础销量万，截止 20\_9月9日本年度完成销量105万，增长率超过50%。尽管增量中大部分为大产品，但是基于客户实际情况，也是无奈之举!能多卖就多卖，挖到篮里就是菜。具体原因在后面差距与不足里面阐述。

经验：通过一年的市场打拼，切身体验得出了如下一些经验。

一：客情关系。客情关系的好坏直接关系到客户是否进货，及进货量的大小。在产品严重同质化的今天，在价格差别不大的情况下，你与客户建立良好的客情关系，就是一种无形的服务!让客户感觉到你的热情，以及公司对他的重视。那么，在他销售你产品的同时感到心情舒畅，你的产品就会随之舒畅地流向市场。

建立良好客情关系的办法：

(1)，把客户当朋友。你们既是合作伙伴，又是朋友。

(2)，让客户把你当朋友。你既为公司工作，同时又帮助他工作。

(3)，维护公司信誉!一个强大的公司是你的坚强后盾。

(4)，建立个人品牌。比如：诚实，守信，善良，认真等个人品牌。

(5)，学习上进。经常学习，不断增长知识，让客户看到你有前途。

(6)，作为服务者。做工作的同时，自己又作为服务者的身份，客户是上帝，无论客户的要求或者指责，不要顶撞!通过讲道理，和气解决争端;和气生财嘛!

(7)，你不仅仅是自己公司的员工。在客户门市上开拓本公司市场的同时，你不仅仅是自己公司的员工，你还是客户的伙伴，帮助他分析市场，也分析其他公司产品的市场。

二：市场的开拓。要亲自下到基层去观察，去学习，去体会。和批发商了解整体行情，和零售商了解小区域需求，和农民了解具体需求。及时掌握农时情况：生长情况，病虫害情况，竞品情况，农产品价格。总结种植结构及生长情况，结合公司产品，策划上市。

三：产品宣传。产品宣传的方法也有很多，下面具体介绍一下我所体会到的一些方法。

(1)，随车下乡。这是最基本的，也是最传统的方法。其好处有：节约宣传成本，方便，快捷，有效。随车下乡要带上目标产品，做好目标产品的准备工作：熟悉产品的质量，有效成分，价格，卖点，亮点，宣传画张贴，传单发放等。随车下乡也有许多缺点：受到客户时间的限制;目标对象选择限制;避免不了当搬运工的命运。

(2)，单独下乡。单独下乡要受到很多制约：主要是交通限制。可以选择交通便利的基地中心作为单独下乡宣传的重点，运用王良经理提出的“中心造势”理论，带动周边上量。单独下乡所做的工作也有多种：门市讲解;门市建设，包括张贴宣传画，悬挂横幅，货架整理等;挨家挨户发传单;农村街口聚众讲解; 深入大棚了解情况，随之宣传公司产品。

(3)，做实验。做实验必须亲自动手，否则效果可能不理想。实验目标的选择必须是当地种植能手，管理经验好，名声好的人。实验效果出来，必须邀请零售商亲自观察效果，让他真正体会到你的产品质量，他在销售时才有底气。实验效果出来，必须召开现场会，以扩大宣传。

(4)，零售商会。优点：扩大公司知名度，提高零售商忠诚度，全面推出新产品。缺点：费用过高，纪念品风行增加了开会成本。零售商会要有针对性邀请有用的人来。

(5)，电视广告。其实，目前电视广告仍然是宣传面最广，最有效的宣传炒做方式!可惜费用过高。一般县级主要电视台，30秒广告在黄金时间播出要6000元/月。

差距与不足篇

我个人感觉与别人的差距与不足主要在于实际经验;由于从业年限短，市场实战经验不足，市场把握不够准确，植保知识有待提高。下面从一些方面具体论述一下我所负责的市场情况。

(1)，客户。乐亭县客户孙树明，男，今年58岁，健康状况良好，存款丰厚，没有儿子，两个女儿已嫁人。基于孙树明情况，年龄大了，推广力度有限。后代无人，进去心磨灭，缺乏拼搏精神!年总销量400/500万左右，属于吃老本的客户。今年给国光销售55万以上，主要是大产品，因为他只喜欢销售大路货，大路货销售顺畅，无须费力推广，新产品推广困难，且新产品大都价格高。基于这种情况，一个老客户，大客户，推广不开小产品，实在头疼!只有，我们帮他宣传。他拿钱进货，我们帮助推广，这是唯一的出路!

(2)，交通工具。其他厂家基本没有\_\_市场做的细致，他们基本都是业务员负责大区域，很少有时间和精力下乡，城市间的交通非常便利，可是乡下的交通不可同日而语!相对来说，我所负责唐山-乐亭县，秦皇岛-昌黎县两个县，需要下乡宣传，而且公司也要求我们下乡!交通就是一个头等大事!没有工具怎么下乡，凭借两条肉腿就可以下乡吗?只有坐客户的车下乡，这样受到很多限制!曾经写过申请让公司提供一辆电动车作为交通工具下乡，可是\_\_\_总经理没有批准。希望公司能够解决交通工具，明年才能完成任务!

(3)，宣传工具。当时公司招聘会上承诺的是：工作满一年后，公司提供手提电脑，数码相机，投影仪。可是，现在似乎变化了!我是农村孩子，当初上大学带了款，现在必须先还国家贷款，没有经济能力自己买电脑，投影仪等!所以下乡放科技电影及宣传片就受到限制。希望公司能够提供宣传工具!我们是为公司工作，公司希望我们好好工作，那么就完善自己的条件吧!

办法和计划篇

如果公司政策支持的情况下，在今年的基础上，明年继续增长50%的销量并不是梦想，是可以实现的。

一：公司必须解决交通工具。

二：公司必须解决宣传工具。

好范文网范文网[]

三：制定一套详细可行的个人销售计划!

(1)，昌黎市场。其实，昌黎不仅仅是昌黎，下面还辐射了卢龙，抚宁，山海关，北黛河。市场比较大，当然也存在一些问题。比如：客户精力有限;这就需要我们扩大宣传。下面是简单计划：

a，狠抓葡萄基地，冬季进行大量前期宣传工作。利用冬季闲暇时光，一个村庄一个村庄的放科技电影，讲课!科技下乡的形式，让国光在农民心中根深蒂固，深深的抓住农民的心!

b，春季在葡萄开花前，选定定点客户，大力支持!建立专卖点。

c，重点推广产品施行奖励制度，对武宝悦门市上业务员进行激励政策。可针对重点产品负责到人，销售一件给予rmb\_\_\_奖励!来增加推广力度，提高销售激情!他们收入都不高，如果能给他们带来额外收入，在同类产品中他们会很乐意地大力推广你的产品的。当然，费用从提价费用以及促销费用运做。必须事先与武宝悦沟通好。

简要计划如下：

a，客户老化，僵化。必须我们多家宣传推广。计划主抓乐亭规模以上作物：大棚黄瓜，大朋甜瓜，大棚油桃，韭菜，番茄等作物。

b，乐亭明年施行一个奖励政策。暨，客户完成目标任务报销运费，完不成目标按照实际比例报销。完成任务后给予一定奖励，现金或者实物。奖励费用从提价里运做出来!

总结：

通过一年的打拼，我们更加成熟，更加自信!更加相信我们的公司是最有前景的，更加相信我们的营销团队是最优秀的!我们通过认真地工作，努力地完成了任务。尽管市场形势是严峻的，竞争是激烈的，可前景是光明的。只要公司明年大力支持，那么明年又是一个漂亮仗给你看!明年的\_\_更强大!

**农药两制工作总结8**

农药管理工作的工作总结

一、建立健全农药管理机制

市旗区各级农药管理部门把农药经营许可制度的实行有效容入到农药市场管理中，严格《农药经营许可证》的审核发放管理，坚决查处无证经营，吊销年检不合格许可证，支持维护守法合法经营者的权益，建立农药经营管理信息档案，及时督查农药流通情况，进一步完善农药市场监督检查管理机制。

目前全市共有农药经营户124个，今年换证期间举办9期农药经营培训班，培训人员225人次。因许可证年检不合格而吊销许可证3个。在加强农药市场管理中，使农药经营户的经营条件在农药管理人员的督促指导和帮助下有了明显的提高。

二、加强农药市场检查，提高农药产品质量

全市开展农药市场检查四次以上，其中由市站统一组织同时配合自治区开展农药市场联合检查一次，效果显著。

1、农产品农药残留检查检测。11月1日《\_农产品质量安全法》正式实行，它标志着农产品质量安全生产监督检查从此有法可依，执法可依。为从源头上不断提高农产品质量安全，全市各旗区进一步加强了无公害农产品生产基地农药投入品的管理检查，建立了农药使用档案，严禁施用高毒农药，加强宣传推荐使用可替代“高效、低毒、低残留”农药，提高农产品质量竞争力，增加农牧民收入，让民众吃上安全放心的农产品。今年各旗区全部装备了农药残留检测仪器，建立了检测室，配备专职检测人员。重点对鲜食农产品在上市前进行农药残留检测。全市完成农药残留检测2387个样（其中基地1251个，市场1136个），合格率达。

2、种衣剂市场检查及样品抽检。20xx年初，市旗区农药管理部门继续加强对全市种衣剂市场的监管检查，重点对种衣剂经销大户和种子经营部门进行种衣剂监督抽检。共抽检、自检种衣剂经销企业3家，样品代表数量吨，共3个品种3个样，3个品种抽检均合格,合格率100%，并立案登记，做询问笔录，填写执法文书，规范执法程序和抽样方法，保证检测结果的\'准确性，促进市场种衣剂合格率逐步提升。

3、农资打假市场检查。20xx年4月初由市工商、种子、农药、化肥、农机等部门组成联合执法检查组，在达旗、准旗、杭锦旗相关部门的配合下，重点对当地生资门市进行了农资打假市场检查。检查组共检查了19个农药销售门市部，其中达旗9个、准旗6个、杭锦旗4个，重点检查了种衣剂质量、禁销禁用高剧毒农药、农药产品标签和农药经营场所，共发现8个违规经销门市部。对上述问题执法人员依据《农药管理条例》和《农药管理信息汇编》等相关法规条款和规定，对违法经营者进行了严厉查处，并责令其限期整改。另查处没收高毒、过期农药12瓶（千克），发放技术资料50份。

4、农药市场联查，提高各地农药管理水平。自治区西部盟市植保站在自治区植保站的组织下，于6月中旬联合开展了农药市场检查并规范农药管理执法行为活动。为配合检查组在我市的检查，市植保站统一组织各旗区植保站先期开展了农药市场自查联查。自治区检查组在我市深入旗区乡镇，重点抽查了3个农药经营部，检查农药品种15个，发现4个农药产品标签不合格，同时有一个农药经销部需更换到期《农药经营许可证》。执法人员依据《农药管理条例》、《实施办法》和《农药管理信息汇编》等法律法规，对违法经营者和标签不合格产品及时做出处罚，并责令限期整改。

通过农药市场联查，各地区各单位农药管理执法人员相互协作配合，增进了对当地农药市场管理的了解，交流执法检查经验，互相学习规范执法程序，提高执法水平和人员素质，在市场检查中，严格执法，抓典型、查大户，严厉打击查处少数经营假冒伪劣农药等违法行为，整顿规范了市场秩序，大多数农药经营者能够守法经营合格农药，农药总体质量有了提高。

5、农药产品标签检查。为依法打击农药违法生产和经营行为，进一步规范农药市场秩序，我市各级农药管理部门于6～7月在重点农药市场进行了农药产品标签检查，共计检查6个农药市场，26个农药经销部，抽查农药产品标签100个。农药管理人员依据《20xx年农药管理信息汇编》等法规文件，对100个标签做出判定，其中88个为标签合格产品，12个为标签不合格产品，标签合格率达88%，合格率较去年有所上升。

标签不合格存在的主要问题是：

（1）冒用、伪造农药登记证号。

（2）使用未经批准的商品名或假冒他人商品名；未标明中文通用名；扩大使用作物或防治范围。

（3）无商品名、生产厂家不存在或与登记不相符等。

针对农药标签抽查中出现的不合格标签等问题，市旗区农药管理人员依据《农药管理条例》、《实施办法》和《20xx年农药管理信息汇编》等法规程序，对违法经营的9个农药经销部和12个标签不合格农药产品做出没收和罚款处罚。通过对农药市场农药产品标签的检查，严厉查处了少数违法经销部和不合格农药标签产品，使农药标签合格率有了进一步的提高。

20xx年，在四次以上农药市场检查中，共计查处假冒伪劣农药公斤，货值万元，吊销农药经营许可证3个，罚没款万元，出动检查人员400人次，检查市场38个次，检查经销企业192个次，印发宣传资料万份，新闻媒体宣传报道5次。

三、存在和需要解决的问题

1、缺少必要的工作经费。农药管理工作是一项专业技术性、执法性、公益性很强的工作，农药市场管理检查，农产品质量安全监测，重大病虫害预防中农药药械的储备及工具仪器的配备等都需要大量经费。各级财政对此项业务经费支持不够，工作开展起来困难重重。

2、专业技术人员待遇低、专业知识老化。农药管理工作存在工作辛苦、条件艰苦、待遇清苦的事实，难以吸收优秀人才，人员断档现象普遍存在。

望上级主管部门能及时解决这些问题，以便此项工作的顺利开展。

**农药两制工作总结9**

通过统一安排到企业进行学年实习，使大家了解企业工艺流程、职能部门的设置及其职能，了解企业的内部控制，了解企业的会计机构岗位设置及会计流程。

实习流程

本人到广西大学农药化工厂进行了为期两个星期的实习。在此期间，首先下到生产车间，了解整个农药生产的流程，从采购入库，到领料生产，到最后的成品入库，对整个企业的生产活动有了基本认识，这对我们熟悉企业，进行实务操作打下良好基矗

其中，先前我们对农药的生产几乎一无所知，但下到车间之后，我们不仅了解了生产流程，还进一步了解了农药的生产还有较明显的季节性，因这些条件的限制，机器开工的时间长度及强度也相应的受到影响，另外，对一些流水线的参观，也激发了我对如何通过新流水线的建设，对降低生产成本的思考，于是，感受颇深的一点，要做一名合格的会计人员，对基本、基础的作业环节是要了解的，否则，很容易陷入理论的高阁，玩“空手道”。

在熟悉了企业的生产流程后，财务人员拿了5月份的原始凭证，记账凭证，报表等资料给我们翻看，在翻看这些账务资料的过程中，有不懂或弄不清楚的凭证编制，积极向企业的会计人员请教，在他们的耐心指导下，我们对企业整个做账的程序、方法有了宏观上的认识。

宏观的认识，是比较概括而感性的，但当我们仔细翻看的记账凭之后，许多问题值得我们思考。比如几个不同的销售人员，同时销售同一种农药的货价在不同的省区会有不同，甚至在同一个省区的不同地市而相异。这一点，也可以引起我们作为准会计人员的思考。因为，售价的高低，直接影响到整个企业的销售收人，进而影响到企业的利润。在一个地区，以成本价销售，是否是出于抢占市场的考虑，还是别的什么 原因，这些现象也许会被忽视，但我以为，要做一名好的会计人员，应该对企业生产经营过程，成本与收入等相关项目，有着高度的敏感，同时，还应具备相关知识，比如上述的地区不同而不同售价，己经涉及市场营销的知识了，因此，要做好一个企业的财务管理人员，为企业的发展壮大出谋划策，学习更多的相关知识，会计人员责无旁贷。

当我们通过查阅凭证，对整个企业的账务流程有了了解之后，企业的会计人员便开始指导我们，进行记账凭证的编制。首先，我们将原始凭证按时间的先后顺序进行归类整理，为了便于编制，我们还对凭证进行了编号，然后自行编制凭证，在碰到不清楚的地方，及时向财务人员请教，我们也很幸运得到了实战机会，也非常感谢企业的财务人员，对我们的信任，放手让我们编制，编完之后，通过打印机，输出凭证，之后，将原始凭证和记账凭证进行整理装订，通过这一系列的实战操作，我们对会计的理解，从理论向实践迈进了一大步。

另外，在整个作账到凭证编制的过程中，我发现了许多业务都是相同。账务处理也是相似的，通过会计软件，确实可以提高工作效率，但是，在日复一日的工作中，是否还可以通过一些技术手段，进一步提高工作效率。还有，如何在这些看似枯燥的数字中，找到企业成长的突破口，提出合理化的建议，这对会计人员的会计创新又提出了新的要求。

心得体会

总之，这次实习是有收获的，自己也有许多心得体会。

首先，感受颇深的一点是，理论学习是业务实战的基础，但实际工作与理论的阐述又是多么的不同，在工作的闲暇之间，在同一些工作多年的会计人员的交谈中，深知，在工作岗位上，有着良好的业务能力是基础能力，但怎样 处理好与同事的关系，为自己和他人的工作创建一个和-谐的氛围，又是那么的重要，于是也就更能体会在企业中“人和万事兴”的要义。

其次，作为企业的一员，无论是其他 工作人员，还是会计人员，在进行自身相对循环重复的工作中，不仅应保持工作的质量及效率，还应具备创新精神。西大农药厂，即将面临“改制”的调整，这就意味着该企业将面临由“校办”企业向“社会”企业的角色转换，先前所享有的一些优惠政策，将随着改制的完成而倾刻丧夫，这样，农药厂将更直接的面临市场激烈竞争，接受残酷的规则约束，为了企业的生存、发展，就得创新，以变求生存，用新促发展，西大农药厂在面临新一轮发展的时期，应鼓励员工大胆创新，为企业的发展积极献计献策。

**农药两制工作总结10**

昆明是云南省农药销售集散地和农药使用集中区，做好农药管理工作意义重大。为进一步规范全市农药市场经营秩序，加强禁限用高毒农药监管，保障农产品质量安全和农业产业安全，昆明市在往年工作基础上，20xx年加大工作力度，在全市范围内继续实行鼠药等高毒农药定点经营、高毒农药实名销售制度，规范管理农药，主要做了以下几方面工作：

一、 加强学习，提高认识，强化制度建设

20xx年，昆明市农业局召开会议1次，昆明市植保植检站召开会议2次，昆明市14个县（市、区）召开会议17次，传达学习了部、省、市关于高毒农药定点经营暨监管的政策文件精神，各级领导在会上作动员讲话，强调加强农药管理、特别是高毒农药监管工作对社会民生、生态环境、经济贸易的重要作用，要求各级农药管理部门明确目标，加强制度和队伍建设，扎实工作，启动高毒农药事件问责制度，完成高毒农药定点经营暨监管工作任务。昆明市农业局出台《昆明市高毒农药管理实施意见》，昆明市植保植检站制定实施了包括鼠药定点经营和高毒农药实名登记销售的规定，各县相应制定实施了农药管理规定和意见，进一步强化了农药的制度化管理。

二、完善市、县、乡、村4级农药投入品监管网络

全市目前已建立市、县、乡、村监管网络，农药监督管理体系较完善，监管网络系统对农药经营、使用进行全面管理，对农产品质量农残事件和农药药害事件进行追踪处理，全程监控农药投入品。各级主要任务：市级 全市农药经营、使用管理与技术指导；县级 县域内农药经营单位管理、使用技术推广、农药案件初步处理；乡级 乡域内农药使用情况监控、农产品质量监控、技术指导；村组 村域内农药使用指导，违规、的报告。

监管层次 责任单位

市级中心监管站 市植保植检站

14个县级监管站 县植保站、执法大队

25个乡级监控站 乡农科站

47个村级监控点 村农科员、蔬菜辅导员

昆明市农药监管网的建立与完善，农药管理措施得以很好地落实，农药经营和使用问题尽快尽早地得以处理和解决，提高了农药管理效能。

三、做好群众宣传教育工作

在全市、县农药安全经营培训会上和农药使用技术培训中宣读讲解《农业部关于禁、限用农药品种公告》，已完成对示范实施地农民及经销商培训47场次，直接受训3200人次，辐射人群万人次，进行新闻媒体宣传报导6次，发放宣传资料及挂图万份，其中向全市持证农药经营门店发放《高毒农药及替代产品使用技术宣传挂图》1000份，《如何购买放心农药简明挂图》300份，并要求每个持证经营门店必须进行张贴宣传。

四．实行高毒农药定点经营和实名登记购销制度示范

实行高毒农药定点经营制度，全市以鼠药为重心、以高毒农药为重点在8个县（市区）建立经营定点58个。实行高毒农药实名购销登记制度，市、县、乡农药管理网络单位每单位联系5家经销商（占全市农药经销商的约60%）作为一对一联系试点，与经营单位负责人签订了《农药经营承诺书》，建立购销台帐，要求做到守法、诚信经营，确保销售的农药质量，为农民提供合格、安全、放心农药。昆明市宜良县、呈贡县的农资市场已全面实施农药经营登记制度，执法单位与当地的农药经销商共建 守法经营农药示范门店 ；石林县培育的农资连锁企业有连锁门市110个，覆盖面80%，在县植保站技术指导下，以农药、药械配套和专业化统防统治结合方式，对农药经营使用实现一体化管理，杜绝高毒、假劣农药。

五、全面清查市场，规范经营秩序

昆明市14个县（市区）结合实际，制定了实行限用高毒农药管理专项检查计划，组织市场巡查178次，抽查农药样品2400个，全市均未发现公开使用、销售禁限用农药情况，也未发现违规销售高毒农药的行为，进一步规范农药经营市场秩序。

目前，昆明市发放农药经营许可证970份，建立了全市监管网共享的农药经营户电子档案和文书档案。经营单位配备《农药电子手册》60余套，《昆明市农药管理系统软件》70余套，农药经营过程中做到经营户自查、执法人员抽检、监管部门定期重查的农药管理局面。

农药经营管理实行全程追踪管理，守法经营记录入档，与工商联合推出诚信农药店、农药销售放心店的大型宣传活动。对违规的记录入档，年检时将受到农业和工商的严格重复检查，对严重违规者，同时依法取消《农药经营许可证》和农药《营业执照》。严格执行农药经营人员上岗制度，合格者发放《昆明市农药经营上岗证》500余份。建立市内上岗证人员电子档案，上岗人员在昆明市内可自由流动上岗。对上岗人员上岗证的`使用进行检查，对优良者实行信誉记录。

六、普遍调查农药使用情况，建立动态监测网。

全市开展农药使用普查，普查面涉及15个乡镇，涵盖18类76种作物，共300多种农药有效成份，近个商品农药，调查方法采用日记式记录，通过农药普查和普查结果的系统分析，对昆明市农药使用情况和问题有一个科学判断，为下一步农药控制工作提供依据。

分作物区域设立农药使用监测点，已建立粮薯、菜、花、果等七类32种作物农药使用情况动态监测点47个，全日记式进行调查，每月统计分析，确定目前防治各种作物主要病虫草鼠害使用的农药品种和数量，制定农药控制目标和关键环节，定期发布农药使用动态趋势10期，监控和指导种植户科学应用农药防治病虫害，逐步形成昆明市农药使用监测网。

七、引进、研究和推广应用替代高毒农药的技术。

不断引进生物、物理、农业防治植物病虫害新技术，试验新技术在农田的应用方法，开展示范培训，大面积推广、取代高毒农药，达到控制目标。

建设以村委会为单位的无公害农产品生产IPM示范村， 20xx年昆明市已有示范村54个。每个示范村连片建设1000亩以上，每个村成立IPM农民田间学校，引导IPM学员成立植保合作组织。设立 农药销售放心门市 ，配备农药投入品清查筛选电子设备，杜绝假劣、高毒农药使用。将灭虫灯设施、熏蒸器、防虫网、驱避器、性诱器、粘虫卡等物理灭虫技术设施配套应用于示范区。配备机动、电动施药器械，开展重大病虫应急控制和统防统治。生物农药示范，生物多样性种植诱灭虫害示范，建立灭鼠毒饵站。最佳植保技术规程组配实施，标准化生产，减少农药施用量50%，防病虫效果80%以上。降低成本30元/亩，蔬菜产品农药残留不超标，示范村带动幅射全市无公害农业生产33万亩。建立田间农药包装废弃物收集池215个，防止对环境的再污染。

八、农药事故和农残处理

强调无公害农产品是生产出来的，不是检测出来的。无公害生产基地标准化生产，农药、化肥使用日记式记录。县植保站速测结果和国家省、市农残检测结果追踪查寻并严肃处理，逐步杜绝农残。设立举报箱和电话，20xx年处理药害4起，处理举报案2起，全年无农药中毒事件。

农药管理工作任重道远，需要不断学习和努力工作，才能不负众望，达到保障安全的目标。

**农药两制工作总结11**

昆明市14个县（市区）结合实际，制定了实行限用高毒农药管理专项检查计划，组织市场巡查178次，抽查农药样品2400个，全市均未发现公开使用、销售禁限用农药情况，也未发现违规销售高毒农药的行为，进一步规范农药经营市场秩序。

目前，昆明市发放农药经营许可证970份，建立了全市监管网共享的农药经营户电子档案和文书档案。经营单位配备《农药电子手册》60余套，《昆明市农药管理系统软件》70余套，农药经营过程中做到经营户自查、执法人员抽检、监管部门定期重查的农药管理局面。

农药经营管理实行全程追踪管理，守法经营记录入档，与工商联合推出诚信农药店、农药销售放心店的大型宣传活动。对违规的记录入档，年检时将受到农业和工商的严格重复检查，对严重违规者，同时依法取消《农药经营许可证》和农药《营业执照》。严格执行农药经营人员上岗制度，合格者发放《昆明市农药经营上岗证》500余份。建立市内上岗证人员电子档案，上岗人员在昆明市内可自由流动上岗。对上岗人员上岗证的使用进行检查，对优良者实行信誉记录。

**农药两制工作总结12**

20xx年x月XX县蔬菜农残检测工作小结

为了做好召开十八大期间蔬菜农残检测工作，加强农

产品质量安全监管，提高全县农产品质量安全水平，确保我县广大人民群众吃上放心菜，有效预防和消除农产品质量安全隐患，坚决防止突发重大农产品安全事件发生，维护日常社会稳定。XX县农业检验检测中于X月X日—X日对本县XX菜队和XX综合农贸市场、XX超市、XX批发市场销售的主要蔬菜品种，采取了随机抽样的方式，利用农药残留速测仪器，对蔬菜样品进行了全面彻底的农药残留检测，初步测定了县域范围内的蔬菜农药残留情况。

本次检测共抽取蔬菜样品100个。其中XX乡蔬菜生产

基地30个，XX批发市场30个，XX综合农贸市场20个，XX超市20个。按照种类情况划分，其中，白菜类：大白菜10个样品，占抽检样品的10%；绿叶菜类：芹菜，10个样品，占抽检样品10%；茄果类：番茄、辣椒，20个样品，占抽检样品的20%；瓜类：黄瓜,10个样品，占抽检样品的10%；根菜类：胡萝卜，10个样品，占抽检样品的10%。花菜类：花椰菜，10个样品，占抽样样品的10%。豆类：豇豆10个样品，占抽检样品的10%；葱蒜类：蒜苔，10个样品；薯芋类：土豆10个样品，占抽检的10%。共计9类100种蔬菜样品。

**农药两制工作总结13**

一、战略合作伙伴会议期间

初来公司的时候，正赶上公司举办战略合作伙伴会议，在这几天里，发生了一些事，让我颇受感触，也有些汗颜。

1、12月12日下午。前一天已经分配了任务，计划中白天我们是在家待命的，直到下午的时候，我们跟卢石华经理一起去了公司，后来卢经理去了大厅，我们就在公司里跟马总一起等来接我们的车。

正等着，卢经理就给我打来了电话，说有辆车到了，叫我向马总问问，看怎么安排。由于才到公司，对公司情况不是很熟悉，加之我并没有在意，也没有多问，接完电话后就去问马总应该怎么安排。这时马总就问我，来的是哪一辆车，能坐多少人!可这我并没有问清楚，也不知道该怎么回答了，于是就傻傻地站着了，到后来还是马总打了好几个电话才问清楚情况，做出安排。

这件事在后面好些时间令我想起来都感觉到很不安，因为刘哥在前一天晚上还给我们讲了个例子。说的是有关助手帮老板买水果的事，好的助手会主动去了解收集各种有用的信息，在向老板汇报的时候，对老板需要的信息一定要有数，这样才能算合格的员工。可是昨天才听刘哥讲了，今天我就犯了这样的错误，真不应该啊，我以后一定会努力做好的。

2、12月13日。晚上的晚宴，座次都是排好的，到快开始的时候，胡经理走过来问我，敢不敢在台上去唱一下歌，我听了，犹豫了大约有两秒，然后就肯定地回答：“敢啊!”其实我这样的经历是很少的，以前在学校的时候，虽然也在学院活动中表演过，但也是硬着头皮上去的。平时我自己也很喜欢唱歌，应该还算唱得不错吧，可是在当时的场合我不可能还唱平时唱的那些缠绵悱恻的爱情歌曲吧，没办法，后来想了好久，总算找了一首勉强能跟上几句的歌来唱着吧，毕竟这样的机会是很难得的，对我这样才来公司的新人更是重要，我不能错过的。后来唱完下来，我都想在地上找条缝钻进去，自己感觉唱得真烂，虽然后来刘哥还夸我表现很不错。

在后来的这些时间里，我越想越不觉着难为情了，反而越来越感觉到自豪了，因为我在一点点成长着，我所经历的每一件事都是一份成长。

3、12月14日。晚上强哥做的狗肉，算是前些天会议成功举办的庆功宴吧，饭后，坐在一起喝酒聊天。聊到兴处，马总让我们三个新员工各自讲讲自己的想法，我才讲完以后，强哥当即问我：“如果你的老板对你很刻薄，你会怎么样选择?”当时我回答了，我说，如果我努力了，并且我的努力有了成果，为公司带来了很大利益，老板会不会这样对我的。争辩了一小会儿后，强哥对我说：“你说话很谨慎，这一点很可爱，可是，你为什么不跟我争呢?”说实话，到目前为止，我仍没有弄明白那晚强哥为什么会问我这样的问题，还有那晚他对我的回答给予怎样的评价。

再后来我重新组织了语言，也想了很多，对强哥提出的问题，我是这样回答我自己的：

一个人如果总是为自己到底能拿多少工资而大伤脑经的话，那他又怎么能看到在工作中潜藏的各种机会呢?又怎么能理解到从工作中获得的技能和经验，会对自己的未来产生多大的影响?这样的人最终只会被困在装着工资的信封里，永远也不会知道自己真正需要什么。我关注待遇，但我不只是关注待遇。

二、东莞深圳二日游

12月18日，开完早会我们五个新员工就和胡经理随着送货车向着东莞深圳出发了。东莞和深圳这两个地方在我很小的时候都经常听到了，去之前，我对这两个地方充满着向往、好奇还有敬畏。然而当我真正来到这里的时候才感觉到，我之前所能想象到的繁华，不过是这里现实中的九牛一毛而已，在这里，我看到了比我们县城更繁华的村庄，比我们市更繁华的镇，比我们市镇府更宏伟的村委办公大楼……仿佛一切都在我的想象之外，然而这一切又都实实在在存在着，刺激着我所有的感官。来到这里，我才更深切地体会到什么叫富有，才更深切地感觉到自己的渺小，也更感受到压力——只有更加努力，我才有可能得到这些。我知道，在回去以后，我是不会再用语言来描绘这里的繁华了，因为在我的语言中，已经没有更好的词汇来诠释它，这里，将成为我放在心底不断追寻的目标。

三、增城朱村站店

从来到朱村，我才真正开始接触到我们今后将面对的工作，在这里站店的几天也同样发生了许多值得我回味的事情。

1、从实干做起

初到邓丽香的店里，跟他们不熟悉，也不知道该说些什么，就想起了胡经理给我们说的，开始没话说没关系，从做事情开始。所以我就只是从包里摸出两张纸巾开始帮她店里擦拭、整理货架，到后来她帮我拿来抹布，再到后来聊聊生意，拉拉家常，一点点熟络起来。现在回想起这些天的经历，我所做的还真应和了胡经理给我们讲的那些话，只要你稍微机灵一点，愿意去做，就能够把站店的工作做好。最近这些日子常常降温，农作物病虫害发生不是很多，以致农药销售很不理想，所以在邓丽香店里站店这一段时间，我主要就是帮着搬肥，卖塑料膜等等，让人家觉着你公司的人都是很热情、肯实干的人，跟这样的公司做生意，信誉有保障。

归结起来，这样做就是人们常说的做客情关系，客情关系的好坏直接关系到客户是否进货，及进货量的大小。在产品严重同质化的今天，在价格差别不大的情况下，你与客户建立良好的客情关系，就是一种无形的服务!让客户感觉到你的热情，以及公司对他的重视。那么，在他销售你产品的同时感到心情舒畅，你的产品就会随之舒畅地流向市场。

2、下到田间第一线

在邓丽香店里的这些天，我常在下午抽出一些时间来，自己去到田地里去看看，看看当地地里种的是什么，种植的情况怎么样，有没有发生什么病害，发生的规模怎么样……我觉着，作为一个农资销售人员，了解清楚农民在做什么、需要什么这是最基本的，了解了这些，我们才可能有针对地为他们出谋划策，同时更好地推广我们自己的产品。

23号上午，我正跟邓丽香聊着天，这时来了一位农户，他带来了一枝快完全枯萎的番茄枝条，问这个需要怎么样用药。由于枝叶干枯，不好辨认，我就建议他带我去地里看看，到了地里，发现这的番茄这种病害发生很普遍，而且也是平时见得不多的，当时我无法辨认，就留下了他的联系方式，采集了一株比较典型的病株回到邓丽香店里一起辨认，最后通过多方查证，初步认定这种病害是番茄细菌性疮痂病。通过下到田间第一线的方式，可以很有效地了解到当地的种植情况，病虫害发生情况，为公司做市场调控打下基础，同时拉近了与农户的距离，赢得客户信任，也增长了自己的见识。

**农药两制工作总结14**

农药工作总结

经验：通过一年的市场打拼，切身体验得出了如下一些经验。

一：客情关系。客情关系的好坏直接关系到客户是否进货，及进货量的大小。在产品严重同质化的今天，在价格差别不大的情况下，你与客户建立良好的客情关系，就是一种无形的服务!让客户感觉到你的热情，以及公司对他的重视。那么，在他销售你产品的同时感到心情舒畅，你的产品就会随之舒畅地流向市场。

建立良好客情关系的办法：

(1)，把客户当朋友。你们既是合作伙伴，又是朋友。

(2)，让客户把你当朋友。你既为公司工作，同时又帮助他工作。

(3)，维护公司信誉!一个强大的公司是你的坚强后盾。

(4)，建立个人品牌。比如：诚实，守信，善良，认真等个人品牌。

(5)，学习上进。经常学习，不断增长知识，让客户看到你有前途。

(6)，作为服务者。做工作的同时，自己又作为服务者的身份，客户是上帝，无论客户的要求或者指责，不要顶撞!通过讲道理，和气解决争端;和气生财嘛!

(7)，你不仅仅是自己公司的员工。在客户门市上开拓本公司市场的同时，你不仅仅是自己公司的.员工，你还是客户的伙伴，帮助他分析市场，也分析其他公司产品的市场。

二：市场的开拓。要亲自下到基层去观察，去学习，去体会。和批发商了解整体行情，和零售商了解小区域需求，和农民了解具体需求。及时掌握农时情况：生长情况，病虫害情况，竞品情况，农产品价格。总结种植结构及生长情况，结合公司产品，策划上市。

三：产品宣传。产品宣传的方法也有很多，下面具体介绍一下我所体会到的一些方法。

(1)，随车下乡。这是最基本的，也是最传统的方法。其好处有：节约宣传成本，方便，快捷，有效。随车下乡要带上目标产品，做好目标产品的准备工作：熟悉产品的质量，有效成分，价格，卖点，亮点，宣传画张贴，传单发放等。随车下乡也有许多缺点：受到客户时间的限制;目标对象选择限制;避免不了当搬运工的命运。

(2)，单独下乡。单独下乡要受到很多制约：主要是交通限制。可以选择交通便利的基地中心作为单独下乡宣传的重点，运用王良经理提出的“中心造势”理论，带动周边上量。单独下乡所做的工作也有多种：门市讲解;门市建设，包括张贴宣传画，悬挂横幅，货架整理等;挨家挨户发传单;农村街口聚众讲解;深入大棚了解情况，随之宣传公司产品。

(3)，做实验。做实验必须亲自动手，否则效果可能不理想。实验目标的选择必须是当地种植能手，管理经验好，名声好的人。实验效果出来，必须邀请零售商亲自观察效果，让他真正体会到你的产品质量，他在销售时才有底气。实验效果出来，必须召开现场会，以扩大宣传。

(4)，零售商会。优点：扩大公司知名度，提高零售商忠诚度，全面推出新产品。缺点：费用过高，纪念品风行增加了开会成本。零售商会要有针对性邀请有用的人来。

(5)，电视广告。其实，目前电视广告仍然是宣传面最广，最有效的宣传炒做方式!可惜费用过高。一般县级主要电视台，30秒广告在黄金时间播出要6000元/月。

**农药两制工作总结15**

为认真贯彻农业部和省、市政府《20XX年农药市场监管年活动实施方案》。局党委对农业生产安全问题高度重视，始终那一世小说网 把农资打假工作作为全县农业工作的重中之重来抓。一是把农药监管年活动纳入党委重要议事日程；成立农药监管年活动领导小组，组长由局长\*\*\*超同志担任，副组长由副局长王二木同志担任。下设办公室，由执法大队大队长王志军同志担任办公室主任，办公室具体负责专项治理工作。二是建立一把手负责制，分管领导和有关行政执法机构都建立目标责任制。三是整合执法资源，实行联合检查，协同办案，市场监管力度不断提高，并制定了切实可行的农药监管年活动方案和措施。

**农药两制工作总结16**

时间过得真快，来到强克也已经有半个多月了，在这半个多月中，经历了太多曾经都没想到过的事情，最重要的是，在这一段时间，我学到了很多。

时间是长长的，也是短暂的。在我加入强克这长长短短的半个多月里，完成了一个历史性的转变：从一个很傻很单纯的学生，即将变成一个对社会有用的劳动者!不错，我干的是服务工作，服务于广大农民朋友，服务于中国第一产业--农业!可以说我们是光荣的，因为我们尽自己绵薄之力为国家做出自己的一点点贡献。

经历与感想篇

一、战略合作伙伴会议期间

初来公司的时候，正赶上公司举办战略合作伙伴会议，在这几天里，发生了一些事，让我颇受感触，也有些汗颜。

1、12月12日下午。前一天已经分配了任务，计划中白天我们是在家待命的，直到下午的时候，我们跟卢石华经理一起去了公司，后来卢经理去了大厅，我们就在公司里跟马总一起等来接我们的车。

正等着，卢经理就给我打来了电话，说有辆车到了，叫我向马总问问，看怎么安排。由于才到公司，对公司情况不是很熟悉，加之我并没有在意，也没有多问，接完电话后就去问马总应该怎么安排。这时马总就问我，来的是哪一辆车，能坐多少人!可这我并没有问清楚，也不知道该怎么回答了，于是就傻傻地站着了，到后来还是马总打了好几个电话才问清楚情况，做出安排。

这件事在后面好些时间令我想起来都感觉到很不安，因为刘哥在前一天晚上还给我们讲了个例子。说的是有关助手帮老板买水果的事，好的助手会主动去了解收集各种有用的信息，在向老板汇报的时候，对老板需要的信息一定要有数，这样才能算合格的员工。可是昨天才听刘哥讲了，今天我就犯了这样的错误，真不应该啊，我以后一定会努力做好的。

2、12月13日。晚上的晚宴，座次都是排好的，到快开始的时候，胡经理走过来问我，敢不敢在台上去唱一下歌，我听了，犹豫了大约有两秒，然后就肯定地回答：“敢啊!”其实我这样的经历是很少的，以前在学校的时候，虽然也在学院活动中表演过，但也是硬着头皮上去的。平时我自己也很喜欢唱歌，应该还算唱得不错吧，可是在当时的场合我不可能还唱平时唱的那些缠绵悱恻的爱情歌曲吧，没办法，后来想了好久，总算找了一首勉强能跟上几句的歌来唱着吧，毕竟这样的机会是很难得的，对我这样才来公司的新人更是重要，我不能错过的。后来唱完下来，我都想在地上找条缝钻进去，自己感觉唱得真烂，虽然后来刘哥还夸我表现很不错。

在后来的这些时间里，我越想越不觉着难为情了，反而越来越感觉到自豪了，因为我在一点点成长着，我所经历的每一件事都是一份成长。

3、12月14日。晚上强哥做的狗肉，算是前些天会议成功举办的庆功宴吧，饭后，坐在一起喝酒聊天。聊到兴处，马总让我们三个新员工各自讲讲自己的想法，我才讲完以后，强哥当即问我：“如果你的老板对你很刻薄，你会怎么样选择?”当时我回答了，我说，如果我努力了，并且我的努力有了成果，为公司带来了很大利益，老板会不会这样对我的。争辩了一小会儿后，强哥对我说：“你说话很谨慎，这一点很可爱，可是，你为什么不跟我争呢?”说实话，到目前为止，我仍没有弄明白那晚强哥为什么会问我这样的问题，还有那晚他对我的回答给予怎样的评价。

个人发展计划篇

通过这段时间的实践与学习，我认识到，想要做好一名合格的农资销售人员，必须对四个环节都要有必要的了解，即公司、自己、客户和农户。我们必须要了解到这四者之间的关系以及他们各自都需要什么：公司需要的是产品销量、利润、知名度和良好的声誉;客户需要的是利润和声誉;农户需要的是低投入，高产出;而我们需要的则是销售业绩。只有真正把握好这四者的关系，才有可能把农资销售工作做到更好。

一、建立良好的客情关系

作为我们销售人员，我认为，建立良好的客情关系是我们工作最重要的组成部分之一。客情关系的好坏直接关系到客户是否进货，及进货量的大小。在产品严重同质化的今天，在价格差别不大的情况下，我们与客户建立良好的客情关系，就是一种无形的服务!让客户感觉到我们的热情，以及公司对他的重视。那么，在他销售我们产品的同时感到心情舒畅，我们的产品就会随之舒畅地流向市场。通过这一段时间的实践以及学习，我总结了以下几点建立良好客情关系的方法：

1、维护公司信誉。有着良好信誉的、强大的公司是我们的坚强后盾。

2、建立个人品牌。比如：诚实，守信，善良，认真等个人品牌。

3、学习上进。经常学习，不断进步，不断增长知识，让客户看到我们有前途，也让客户看到我们公司美好的未来。

4、作为服务者。做工作的同时，自己又作好服务者的身份，客户是上帝，无论客户的要求或者指责，不要顶撞!通过讲道理，和气解决争端，和气生财!

5、让客户把我们当朋友，我们不仅仅是自己公司的员工。在客户门市上开拓本公司市场的同时，我们不仅仅是自己公司的员工，还是客户的伙伴，帮助他分析市场，也分析其他公司产品的市场。

二、建立与农户的良好关系

作为农资销售人员，要经常亲自下到田间去观察，去学习，去体会，了解农户具体需求，及时掌握农时情况，作物生长情况，病虫害情况，竞争产品情况，农产品价格。总结种植结构及生长情况，为公司产品上市策划奠定基础。同样，在这里我也总结了一些与赢得农户信任与建立良好关系的方法：

1、如果下到田间，主动帮着农户在田间做农活，缩小感情距离。

2、了解农户的用药习惯。在此前提下，引导其使用我们推荐的配方用药。

3、在关系良好的客户田地里做实验，带动周围其他农户的兴趣，起到以点带面的效果。

4、对待农户要真诚。让要农户切实体会到我们是在为他着想。

5、适当吹嘘自己及自己的团体，使农户对我们的信任有依据。

6、多了解一些社会时事、农业生产、作物时节等问题，在跟农户聊天的时候要有话可说。

7、要言而有信，答应过的一定要做到。

三、遵守公司制度，建立良好团队关系

前面已经讲到，我们不仅仅是在为老板工作，也是在为自己工作，从工作中我们能学到更多的技能和经验，获得更多的成功机会，所以，我们用心实实在在地做，力争把各项工作做到最好。

在一个公司里，员工在表现智慧与能力的同时，其实也是在表现一种态度。一个人的态度直接决定了他的行为，决定了他对工作是尽心尽力还是敷衍了事，是安于现状还是积极进取。一开始，或许会觉得这种积极的态度很不容易，但只要坚持，最终我们会发现，这种态度成了我们个人价值的一部分。当我们体验到他人的肯定给我们的工作带来的帮助的时候，就会一如既往地秉持这种态度做事。

有人说，团队和个人的关系就好像是水和鱼的关系，我们每个人都是鱼，我们的团队就是水，鱼是离不开水的，无论我们从事怎么样的工作，其实都是处在一个团队当中，就是这个团队中每个人都各司其职，才使得我们的努力可以获得收益。所以，对我们来说，建立良好的团队关系是非常必要的。在与团队成员的相处中，该卑谦时须卑谦，该争辩时须争辩，主动积极帮助其完成自己力所能及的事。

**农药两制工作总结17**

转眼间20xx年已走过一个季度，农药市场开始进入新年的第一轮销售，为配合各区域产品的销售和品牌宣传，主要工作在包装设计、制作和广告制作方面，并对存在的问题进行总结，为下一步的工作更好地开展。具体完成的工作主要是以下内容：

1、根据工厂对现有包存在的问题，提出可行性改进意见，对甘泉、神露有机硅助剂包装尺寸进行修改，主要是神露50克、100克和甘泉100毫升标签尺寸修改，并走流程审批、下发相关部门。

2、根据客户需求，客户定做43%滴胺草甘膦5千克包装、36%二甲草甘膦（旷腾）1千克包装以及氰氟草酯1000毫升包装，对新增包装进行瓶型选择、标签纸箱设计，并进行流程审批、下发相关部门。

3、根据对产品销售的布局，在农村淘宝上销售30%草甘膦水剂（富可仕）和55%草甘膦铵盐粉剂（毕力封）两个产品。为配合村淘产品富可仕和毕力封的品牌宣传，设计宣传画、单页、x展架，并安排制作。同时，对20xx年的产品手册进行修改、确认及制作。

4、在每月18号对下个月各区域市场推广方案进行收集、整理、汇总，根据产品销售的费用标准审核市场推广方案费用，编写农化营销部的推广方案并流程上报、备案。

5、有机硅营销、有机硅外贸样品ERP开单、寄样。根据化工磷酸三钠的客户定做的订单，设计包装唛头、包装袋，并跟踪包装物供应情况。

6、根据各区域市场招标、备案的需要，提供现有产品招标、备案需求的各种证明材料，及时供应各相关业务员。

7、从10月开始，大宗原材料就一直上涨，导致包装材料价格也相应涨价，直接影响产品的销售。因此，走访包装物市场，了解目前包装物价格等市场信息情况，对调研情况总结、汇报。

存在的问题：

1、由于粒剂、粉剂产品的特性，部分产品包装箱试装的状态和实际装箱运输到目的地的状态发生明显差别，出现包装箱偏大已塌陷的情况。

2、根据产品小试的比重试装，进行包装选材、定型，结果在实际生产时候比重发生变化，致使产品灌装不下的情况。前期选材、定型时候，未充分考虑比重的变化与包装的满口容量的关系。

3、在过程中，由于现有包装物的设计稿已变更多次，质检人员、包装原有对接人员变动，实物与设计稿信息不对称的情况屡屡出现。

下一步重点工作：

1、针对包装箱的问题，对现有产品在实际生产包装包装过程中，关注实际包装的情况，包装箱的尺寸是否合理，是否需要进一步改进，如需改进的提出可行性改进建议。同时，与其他厂家同剂型产品的包装箱进行材质的对比，与包装箱供应厂家联系沟通，在不增加成本的`情况下提升包装箱的质量。

2、在后续新增产品、包装规格过程中，前期工作考虑充分，对试装的产品、比重进行记录登记，同时，请技术人员提供相关比重等数据资料，最终根据试验数据确定包装材质和定型。

3、与工厂、质检中心、新安包装将现有产品使用的包装物验收稿与设计稿再次核对、确认设计稿的准确性，并继续做好包装物的台账，便于日后工作有序的开展，避免同类问题再次发生。

4、有机硅营销、有机硅外贸样品ERP开单、寄样。根据化工磷酸三钠的客户定做的订单，设计包装唛头、包装袋，并跟踪包装物供应情况。

5、对促销品使用领取情况做好登记台账，及时补充库存量少的促销品。

**农药两制工作总结18**

xx年即将过去，回首一年来的工作，感慨万千，时光如梭，不知不觉来开璞工作已一年又余了，在我看来，这是短暂而又漫长的一年，短暂的是我还没来得及掌握管理与交流指导，时光就已流逝，漫长的是要成为一名优秀的管理人员，今后的路还漫长，回顾当初来开璞公司聘请管理职位的事，就像发生在昨天一样，不过如今的我已从当初不懂管理方面的学者，变成了肩负重任工作职责的开璞一员，我对油漆车间生产流程工作由陌生变得熟悉，技术管理工作总结。

很多人不了解管理工作;认为他很简单，单调，甚至无聊，舒服。不过是开个单做个考勤，安排一下工作，做下记录，没事时这里逛那里逛的。其实不然，要做一名合格称职的管理人员，需要具备相当的专业知识和技术，掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现许多失误，失职。所以，在此我注意到了管理与技术的许多薄弱之处，作为管理兼技术的主要责任人，我同样有不可推推卸的责任，要达到工作标准，工作效率，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处，下面本人查找问题如下

一、 年初至今，油漆间整条生产线的工作人员一直没有得到稳定，大事小事压在身上，往往重视了这头却忽视了那头，有点头轻脚重没能全方位地进行管理，工作总结《技术管理工作总结》。

二、 人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了技术管理人员的业务培训。

三、 主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色;有些忽略了团队管理，与上级领导，各个部门之间缺乏沟通。

四、 工作思路上少了很多没有创新意识，比如目标管理思路上不清晰，绩效管理上力度不够，出现问题后处理力度不够。

以上几点是我部门与个人存在的主要的问题根源，’当好家、理好财‘是我应尽的职责。这一年来我学到了很多，感悟了很多;看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪。我期待着用自己的勤劳、智慧来为公司的成长添砖加瓦。今后的我更要加强提高管理效益，技术指导，为使管理制度更趋于完善，我部门将结合于公司整体管理的要求，与其它几个部门进行修正。我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与技术水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与 公司共同成长。

[管理工作技术工作总结]

**农药两制工作总结19**

全市开展农药使用普查，普查面涉及15个乡镇，涵盖18类76种作物，共300多种农药有效成份，近xx个商品农药，调查方法采用日记式记录，通过农药普查和普查结果的系统分析，对昆明市农药使用情况和问题有一个科学判断，为下一步农药控制工作提供依据。

分作物区域设立农药使用监测点，已建立粮薯、菜、花、果等七类32种作物农药使用情况动态监测点47个，全日记式进行调查，每月统计分析，确定目前防治各种作物主要病虫草鼠害使用的农药品种和数量，制定农药控制目标和关键环节，定期发布农药使用动态趋势10期，监控和指导种植户科学应用农药防治病虫害，逐步形成昆明市农药使用监测网。

**农药两制工作总结20**

农药是重要的农业生产资料，农药市场的规范与否直接影响到我区农业结构调整，农民增收，农业生产效益，人畜安全和社会稳定。为了净化地区农药市场，维护公平有序的市场竞争，切实保护农民的合法权。农药管理工作在上级主管部门指导协助下、在地委、行署有关领导的高度重视和关怀下以及地区农业局领导和中心领导的大力支持下，根据年初制定的目标管理任务，主要做了以下几项工作：

一、《农药管理条例》的宣传

1、以培训的方式，对农药经营人员进行宣传

20xx年x月x日-3月x日举办为期3天的阿克苏地区农药知识及安全使用技术培训班，分维、汉两种语言分别授课，主要对农药经营人员讲授了《\_农药管理条例》、《农药管理条例实施办法》，并印成册发放给每个培训学员，通过培训农药经营人员加深了对《条例》理解和认识，使他们在经营过程中，能运用《条例》的来保护自己的合法权益，收效很好，得到参培人员的好评，参加培训人员达269余人。

2、广泛宣传《农药管理条例及实施细则》及相关法规政策 为了贯彻落实《新疆关于加强剧毒杀鼠剂和高毒农药管理的紧急通知》，今年x月份我区制定了农药市场清理整顿的实施方案，首先是由行署向社会发布公告，明确农业部发布的禁止生产、禁止使用、限制使用农药名称，在全区广为张贴；其次是技术人员结合农药市场检查，定期不定期的深入到田间地头，讲解农药安全有效使用准则和指导菜农科学使用农药，广泛宣传《农药管理条例及实施细则》，并将国家明令禁止使用的农药，在蔬菜、果树、茶叶、中草药材上不得使用和限制使用的农药名单印成宣

**农药两制工作总结21**

隆阳区植保植检站20xx年农药打假活动年

及监管工作总结

我区自20xx年x月x日启动农药打假活动年工作以来，围绕着宣传发动、集中整治、巩固提高三大工作步骤，紧抓市场整治、规范农户用药两大主措施开展好全区农药打假及监管工作。并认真贯彻中央、省、市及区农村、农业工作会议精神，切实加强我区农产品质量安全监管工作，结合我站的实际，抓好农药管理工作来促使全区农产品质量安全。一年来，对全区610名农药经营人员培训了一次，583户农药经营户进行了检查，共出动执法车辆115驾次，出动执法人员576人次，检查农药市场20个，农药经营户732户次，现总结如下：

一、开展法规宣传

广泛深入开展《农药管理条例》、《农产品质量安全法》、 《食品安全法》宣传培训工作，发放各种资料万分。

二、加强市场管理及指导农户合理用药

检查中采取市场整治与指导菜农科学用药相结合，严防出现漏洞。市场整治中，以禁限用高毒农药、假冒产品、过期农药、涉嫌存在质量或标签问题为重点，检查以20xx年x月x日以后生产的农药为主，重点检查含有以下农药有效成分的蔬菜、果树、茶树、水稻用药。杀虫剂：乙酰甲胺磷、特丁硫磷、丁硫克百威、阿维菌素、甲氨基阿维菌素、啶虫脒、高效氯氟氰菊酯、辛硫磷、毒死蜱、杀虫单、三唑磷、吡虫啉、噻嗪酮、联苯菊酯、溴氰菊酯、甲氰菊酯、乐果、

**农药两制工作总结22**

甘州区20xx年农药市场治理工作总结

为促进现代农业经济健康发展，进一步规范农药市场秩序，保障我区农业生产和农产品质量安全，维护农民合法权益，确保农业生产顺利进行，根据全国、全省农资打假电视电话会议精神。20xx年，我站按照市局文件精神和区农业局的统一安排部署，从年初开始广泛宣传了农药管理有关政策法规，对区内农药市场进行了全面稽查整顿，加强了农资市场监管力度，打击了假冒伪劣和违禁农药经营，查处了一批经营假冒过期农药的商贩，有力地净化了农药市场，减少了坑农害农案件的发生，规范了农药市场秩序。现将一年来工作情况总结如下：

一、全区农药市场基本情况

甘州区从事农药经营的单位和个体工商户共有177家,其经济形式有三种，即供销有限公司（原供销社改制）、农业技术服务站和个体工商户，经营方式有批发、零售，主要以零售为主，经营地有城镇、乡镇集市、农村代销店等地。全年共销售农药658吨（其中除草剂218吨，杀虫剂160吨，杀螨剂60吨，杀菌剂200吨，植物生长调节剂20吨）。经营农药品种100多种。

二、强化宣传培训，提高安全用药意识

3月x日，甘州区农牧局在龙渠乡结合“科技三下乡”和科技周活动，召开了“放心农资下乡启动仪式”现场会。

**农药两制工作总结23**

今年上半年，全市农业执法工作人员积极开展党的群众路线教育活动，紧紧围绕全市农业工作大局，按照\_银局长在全市农资打假专项治理行动电视会议上的讲话要求，认真履行农业行政执法职责，规范执法行为，强化执法监督，提升执法效能，提高执法水平。截至目前，全市共出动执法人员5198人次，检查农资生产、经营企业2503家次，查获非法农资吨，立案43起，结案43起，为农民朋友挽回经济损失万元。其中市执法支队共出动执法人员390人次，检查生产企业、经营单位677家，立案9起，结案9起。

一、制定专项治理方案，开创农业执法新局面。

根据全国、全省农资打假会议精神、全国“20xx年放心农资下乡宣传周”活动、20xx年全省农产品质量安全专项整治“双百行动”安排部署，我们制定并印发了《德州市20xx年农资打假专项治理行动活动方案》、《德州市放心农资下乡活动实施方案》，转发了省农业厅《20xx年山东省春季农作物种子市场专项检查行动的通知》、《20xx年蔬菜种子检疫专项联合执法检查工作的通知》，学习和下发了将于六月x日施行的《山东省农产品质量安全监督管理规定》，明确了今年的农资打假工作重点，为全市扎实有效开展农业执法工作指明了方向。

**农药两制工作总结24**

\*\*县农药市场准入登记备案管理工作实施方案

我县依据《农药管理条例》 渭南市政府《农药管理使用管理办法》等法律法规，立足全县农药市场现状与农药监管的实际，全面推行农药市场准入登记备案管理制度，以推广合格、优质、放心、高效的农药为出发点和落脚点，加快农药由市场监管为主向事前源头管理与日常监管并重转变，推进农药监管步入科学化、规范化、常态化的监管轨道，基本实现了在农药经营源头上预防高毒禁用与假冒伪劣农药产品流入市场，取得了突破与成效。今年为适应农产品质量安全与农药市场迅速发展的新形势，进一步强化农药市场源头监管，规范农药经营与使用，切实维护农民和农药经营者的合法权益，保障农业生产和农产品质量安全。我们通过开展市场调研、组织召开座谈会，广泛征求农药生产企业、农药经营单位与农药管理人员的合理建议意见，认真分析存在的问题、难点与完善农药市场准入登记备案管理的措施，提出本实施方案，以确保农药市场准入登记备案管理工作顺利实施。

一、工作目标

通过全面完善推进落实农药市场准入登记备案管理工作，从农药经营的源头上预防高毒禁用与假冒伪劣农药产品流入市场，实现优质、合格、放心、高效农药产品的全覆盖，促进农业生产安全和农产品质量安全水平提升，确保不发生农产品质量安全事故。

二、工作内容

（一）登记备案范围

1、凡在\*\*县所辖区域内生产经营用于农业生产、加工、贮藏等种植业类产品的农药（除卫生杀虫剂外），包括杀虫剂、杀菌剂、杀鼠剂、除草剂、植物生长调节剂等，均属农药市场准入登记备案范围。

2、凡从农药生产厂家直接购进农药产品从事经营活动的农药经营单位，必须将其预销售的农药产品与相关资料报审核登记备案，经审核合格取得《\*\*县农药市场准入登记备案书》后可在全县范围内销售。农药总经销单位之间允许凭《登记备案书》相互调货销售。

3、农药生产厂家在\*\*县所辖区域内从事经营活动的，必须取得《登记备案书》，方可经销所生产的农药产品。

4、凡试验期农药产品一律不予登记备案，且不得经销。

（二）方法和步骤

1、申请时间。凡属农药市场准入登记备案范围的农药经营单位，自实施方案公布之日起向\*\*县农产品质量安全执法大队申请登记备案。

2、提交材料。申请时应提交：

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！